

## WINWIN OFFICE NETWORK / STRATEGIE

## Gleicher Service zum gleichen Preis

Neben den seit langem existierenden Einkaufsgenossenschaften Büroring, Compass-Gruppe und Soennecken will sich eine weitere Vereinigung in der Fachhandelsszene etablieren. Die WinWin Office Network eG versteht sich allerdings nicht als Mitbewerber, sondern als komplementäre Kraft, die auf den aktuellen Bedarf der Anwender ausgerichtet ist. Ihr Ansatz ist es, einheitliche Qualitäts- und Leistungsstandards für Dienstleistungen rund um das Output-Management mit festem Preiskonzept zu schaffen.

„Die neu gegründete Genossenschaft WinWin ist der Zusammenschluss von Fachhändlern der Bürokommunikation sowie IT-Systemhäusern“, erklärt Frank Eismann, Vorstandsmitglied der WinWin Office Network eG mit Sitz in Fellbach-Schmidlen. „Das Ziel der Genossenschaft ist die Bündelung von Einkaufsaktivitäten, die Entwicklung von Qualitätsprozessen, die Abwicklung von Geschäften mit Großkunden und Behörden sowie der Wissenstransfer und der intensive Erfahrungsaustausch unter den Mitgliedern.“

Gegenwärtig verfügt das Unternehmen über zehn Mitglieder (→ Tabelle 1). Die gleiche Anzahl steht gegenwärtig in Verhandlungen über eine Aufnahme, wobei Wert auf eine geschlossene Gemeinschaft gelegt wird. Nicht die Anzahl stehe im Vordergrund, sondern eine qualifizierte Einheit von einzelnen Partnern in unterschiedlichen Regionen, die sich nicht gegenseitig kannibalisieren.

### **Product Corporate: Einheitliche Produkt- und Qualitätsstandards**

„Die Genossenschaft setzt sich als Ziel, die direkte Fachkompetenz und das bundesweite Netzwerk zu bündeln, und sieht hier eine Alternative zu den vorhandenen Genossenschaften“, sagt Eismann. Im Vordergrund soll dabei die IT-Kompetenz rund um das Lösungsgeschäft und Managed Print Services (MPS) stehen. Nach eigenen Angaben verfügt die Gruppe gegenwärtig über einen MiF (Maschinen im Feld)-Bestand von rund 20.000 Geräten und beschäftigt etwa 300 Mitarbeiter. Deren Know-how soll durch Schulung künftig auf einen bundesweit einheitlichen Stand gebracht werden.

Zurzeit arbeitet WinWin in Projektgruppen an einem standardisierten Servicekonzept. Alle Mitglieder wollen im Dienstleistungsbereich nach einheitlichen Qualitäts- und Qualifikationsstrukturen ihre Kunden bedienen. Um einen einheitlichen Produktstandard und Qualitätsstandard darzustellen,



WinWin-Vorstandsmitglied **Frank Eismann:**

„Das Ziel ist die Bündelung von Einkaufsaktivitäten, die Entwicklung von Qualitätsprozessen, die Abwicklung von Geschäften mit Großkunden und Behörden sowie der gegenseitige Erfahrungsaustausch.“

streben die Genossen ein „Product Corporate“ an. Der regionale WinWin-Anbieter agiert als Vertragspartner des bundesweiten Projektkunden und somit auch als dessen Ansprechpartner. Der Kunde soll die persönliche Betreuung

WinWin-Mitglied

**Joachim Vollmer** von  
Ksoll Systemhaus:

„Es ergeben sich neue Blickwinkel und Synergieeffekte, von denen unsere Unternehmen profitieren können.“



Die neue Vereinigung von mittelständischen Fachhandelsunternehmen wurde im Januar dieses Jahres ins Leben gerufen. Eismann berichtet von einem bundesweiten Zuspruch von Unternehmern, die der Genossenschaft beitreten wollen. Und zwar aus verschiedenen Bereichen der Branche. Sowohl Vertriebspartner von Canon, Konica Minolta, Ricoh und Toshiba Tec als auch IT-Systemhäuser, die schwerpunktmäßig mit Acer, Dell, Hewlett-Packard oder Fujitsu zusammenarbeiten.

Inhalt	Seite
WinWin Office Network / Strategie	
<b>Gleicher Service zum gleichen Preis</b>	<b>1</b>
Rimini Street / ERP-Wartung	
<b>Sprechblasen aus Las Vegas</b>	<b>3</b>
Grenke / Mittelstandleasing	
<b>Guter Zins durch Vater Staat</b>	<b>4</b>
Archivio / Digitale Archivierung	
<b>Alles in einer Kiste</b>	<b>5</b>
De-Mail / Sichere Datenübertragung	
<b>E-Mail für Deutschland</b>	<b>6</b>
Cisco / Tablet PC	
<b>Schwere Zeiten</b>	<b>7</b>
Google / Motorola-Übernahme	
<b>Schutzweste für Android</b>	<b>8</b>
<b>Namen und Nachrichten</b>	<b>10</b>
<b>Produkte und Services</b>	<b>16</b>

**WinWin-Mitglied  
Andy Sesselmann**

*von Kipp + Poffo:  
„Mit WinWin werden wir sicherlich in der Zukunft einen bedeutenden Einfluss auf unsere Branche ausüben.“*



seines Fachhändlers in Anspruch nehmen und nicht in der Anonymität eines Call-Centers verschwinden. „Um diesen Face-to-Face-Service mit dem entsprechenden Qualitätsstandard sicherzustellen, werden wir mittelfristig ein einheitliches Schulungskonzept für den Technikbereich zur Verfügung stellen“, sagt Eismann. Eine Festlegung einheitlicher und verbindlicher Preise soll bei der Abwicklung des überregionalen Geschäftes helfen.

**Starke Dachmarke: Langjährige Erfahrung trifft auf viel Know-how**

Die Auswahlkriterien für die Teilnahme eines Fachhändlers richten sich im Wesentlichen auf die genannten Zielsetzungen. Alle Genossen bieten das gleiche Produktportfolio an. Für viele ist zudem die jahrzehntelange Markt- und Management-Erfahrung ein wichtiger Grund für die Teilnahme. Gemeint ist zum Beispiel die langjährige Expertise

sichtsratsvorsitzende Roland Müller (FCS Financial & Consulting Services) und die AR-Mitglieder Peter Angerer (Bürotec) und Heinz Pflamming (Anders) mit von der Partie. „Unter der starken Dachmarke WinWin sind Kollegen mit langjähriger Erfahrung und viel Know-how zusammengeschlossen“, erläutert Joachim Vollmer, Geschäftsführer der Ksoll Systemhaus GmbH in Hamburg. „Somit ergeben sich immer neue Blickwinkel und Synergieeffekte, von denen unsere Unternehmen profitieren können.“

**Hamburger Pionier: Als erster Bürotechnik-Lieferant steigt Utax ein**

Entsprechend selbstbewusst traf man sich am 9. August 2011 zur Mitgliederversammlung in Köln. „Im Gegensatz zu vergleichbaren Gemeinschaftsunternehmen fokussieren wir uns ausschließlich auf unsere Kernkompetenzen im Bereich Output Solutions und IT“ lautete die Devise. Dabei sollen die Mitglieder folgende Vorteile erhalten: Aufbau eines flächendeckenden Service-netzes, eine attraktive Preisgestaltung durch die Optimierung bei der Beschaffung, individuelle Finanzierungskonzepte, der Transfer von Know-how und diverse Beratungs- und Schulungskonzepte. Auf dieser Grundlage will man, so der Beschluss in Köln, in den nächsten Jahren ein über dem Durchschnitt der Branche liegendes Wachstum und eine Verzinsung auf das Genossenschaftskapital von fünf Prozent erreichen. „Wir sind der WinWin beigetreten, um die Marktnähe eines lokalen Anbieters mit den Möglichkeiten des überregionalen Services und dem attraktiven Pricing einer überregionalen Organisation zu kombinieren“, erklärt Andy Sesselmann, Geschäftsführer bei der Kipp + Poffo Centrum für's Büro GmbH in Kulmbach.

Ein wichtiger Part für WinWin ist darüber hinaus die Zusammenarbeit mit Herstellern und Dienstleistungsanbietern im Finanzbereich. Die Genossen erwarten von ihren Lieferanten zukunfts-

weisende Konzepte für ein modernes Lösungsgeschäft. Als wichtiges Kriterium gilt eine hohe Flexibilität des Herstellers, damit die Mittelstandsorganisation eine bundesweite Servicestruktur standardisieren, ein einheitliches Lieferkonzept aufbauen sowie Einkaufsvorteile für den Bereich Systeme, Verbrauchsmaterialien und IT realisieren kann. Es wird von Partnern aus der Industrie erwartet, dass sie im Lösungsgeschäft eine IT-Affinität respektive eine Strategie für ihre Produkte in IT-relevante Projekte einbringen. Als erster Lieferant steigt die Utax in Hamburg für den Bereich Bürokommunikation ein.

Für die Finanzierung im Bereich Miete / Leasing für Bürokommunikation



**Stephan Ninow, Geschäftsführer der ABC Finance:** „Die WinWin ist eine ideale Plattform, um den Erfolg der ABC Finance im Bereich Output weiter auszubauen.“

und IT hat WinWin mit der ABC Finance in Köln ein Rahmenabkommen unterzeichnet. „Wir erwarten vom Refinanzierer die Betreuung und die Kreativität, Lösungsprojekte mit hoher IT-Dienstleistung zu refinanzieren“, sagt Eismann. Dazu Stephan Ninow, Geschäftsführer der ABC Finance: „Die WinWin ist eine ideale Plattform, um mit dem Erfahrungshintergrund der Fachhändler die Kompetenz und den Erfolg der ABC Finance im Bereich Output weiter auszubauen.“ Im ersten Schritt wurde mit der ABC Finance ein Finanzierungsvolumen von sieben bis zehn Millionen Euro vereinbart.

**Ziel: 35 Genossen schließen sich zur schlagkräftigen Einheit zusammen**

Sowohl das Einkaufsvolumen als auch die Anzahl der Mitglieder soll weiter steigen. Geplant ist der Beitritt von bis zu 35 Genossen, die zu einer schlagkräftigen Einheit zusammengeschlossen werden sollen. „Mit WinWin werden wir“, prophezeit Sesselmann, „sicherlich in der Zukunft einen bedeutenden Einfluss auf unsere Branche ausüben.“ ■

**Tabelle 1**

**Mitglieder der WinWin Office Network eG**

Anders GmbH & Co. KG, Neutraubling
BSA Bürosysteme Allgäu GmbH, Memmingen / Kempten
Alpha Documents GmbH, Neu-Anspach
Bürotec GmbH, Heilbronn
Ditcon GmbH, Köln
Ksoll Systemhaus GmbH, Hamburg / Geesthacht
FCS Financial & Consulting Services GmbH, Fellbach-Schmidlen
Document Partner GmbH, Meckenheim
Darpe Bürotechnik GmbH & Co. KG, Warendorf
Kipp + Poffo Centrum für's Büro GmbH, Kulmbach

*Stand: August 2011*

im MPS-Geschäft, die sich etwa Eismann als ehemaliger Geschäftsführer der TA Triumph-Adler Corporate Consulting GmbH (TA CCO) in Bonn aneignen konnte. Neben Eismann (Ditcon) sind zudem das Vorstandsmitglied Walter Groß (BSA Bürosysteme Allgäu), der Auf-